



PROFIL

Daniel Moser

BERUFSERFAHRUNG

SELBSTÄNDIGKEIT (SEIT 01.03.2020 – HEUTE)

Schwerpunkte

- Beratungsleistungen für kleine und mittlere Unternehmen
- Telefonische Neukundengewinnung
- Trainings/Coaching von Vertriebsmitarbeitern

TEAMLEITER VERTRIEB (SEIT 01.03.2019 – 15.02.2020)

Amadeus FiRe AG – Ca. 350 Mitarbeiter – Personalbranche

- **Neukundenakquise u. Bestandskundenbetreuung**
- **Kaltakquise im B2B-Bereich**
- **Generierung von Anfragen**

- Führen von Kandidateninterviews
- Interviewbegleitung
- Vertragsgestaltung
- Führung und Aufbau eines Teams (Max. 5 Personen)
- Kontrolle und Nachsteuerung der Zielerreichung
- Einstellung und Ausbildung von neuen Mitarbeitern

TEAMLEITER VERTRIEB (01.2016 – 01.2019)

SALES MANAGER (01.2015 – 01.2019)

mindsquare GmbH – Ca. 250 Mitarbeiter – IT-Branche

- **Neukundenakquise**
- **Kaltakquise im B2B-Bereich**
- **Ansprache von IT-Leitern & C-Level**

- Operative und disziplinarische Führung
- Kontrolle und Nachsteuerung der Zielerreichung
- Einstellung von neuen Mitarbeitern
- Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung
- Preis- und Vertragsverhandlung

COUNTRY MANAGER (10.2012 -09.2014)

Robert Bosch GmbH – Ca. 3.000 Mitarbeiter – Industrie

- Entwicklung und Implementierung neuer Dienstleistungen
- Co-Betreuung der Vertriebsregion Türkei/Mittlerer Osten/Israel
- Ausarbeitung und Implementierung von Vertriebsaktivitäten

VERTRIEBSINNENDIENST (10.2008 – 02.2009)

AGC Automotive GmbH – Ca. 10 Mitarbeiter – Automotive

- Telefonische Betreuung von inländischen Kunden
- Erstellung von Verkaufsunterlagen
- Bestellannahmen und Vorbereitung von Versandunterlagen

VERTRIEBSINNENDIENST (05.2008 – 09.2008)

Vogelsitze GmbH – Ca. 450 Mitarbeiter – Automotive

- Telefonische Betreuung von osteuropäischen Kunden
- Up- und Cross selling Aktivitäten
- Bestellannahmen und Vorbereitung von Versandunterlagen

STUDIUM & AUSBILDUNG

STEINBEIS, SCHOOL OF INTERNATIONAL BUSINESS

10.2012 – 09.2014

Schwerpunkt: Marketing & Sales

Abschlussarbeit: Entwicklung eines PPS für die Robert Bosch GmbH

Abschluss: Master of Science, Note: 1,8

ESB BUSINESS SCHOOL, HOCHSCHULE REUTLINGEN

03.2009 – 07.2012

Schwerpunkt: Marketing

Abschlussarbeit: Marktanalyse zu neuen Geschäftsfeldern für Kautschukschäume

Abschluss: Bachelor of Arts, Note: 2,2

AUSBILDUNG - INDUSTRIEKAUFMANN

09.2006 – 06.2008

Vogelsitze GmbH, Karlsruhe, Vertrieb

FACHHOCHSCHULREIFE, WALTER-EUCKEN-SCHULE

09.2002 – 07.2004

Kontakt

E-Mail: daniel.moser@sales-evolution.de

Telefon: 0211 158720-31

Mobil: 01573 4416 901